

Rede zur Hauptversammlung am 14.05.2013 in Essen

**Hauptversammlung  
NORDWEST Handel AG  
am 14.05.2013  
in Essen**

Jürgen Eversberg  
Vorsitzender des Vorstands

und

Annegret Franzen  
Vorstand Finanzen / Administration

**(Es gilt das gesprochene Wort)**

Sehr geehrter Herr Vorsitzender,  
sehr geehrte Damen und Herren Aktionäre und Mitglieder,  
sehr geehrte Aktionärsvertreter,  
verehrte Gäste,  
meine sehr verehrten Damen und Herren,

ich begrüße Sie ganz herzlich und heiße auch unsere Industriepartner und die Vertreter der Banken und Kreditversicherer willkommen.

Ich möchte Sie auch im Namen meiner Vorstandskollegin Frau Annegret Franzen und meines Vorstandskollegen Herrn Peter Jüngst zur Hauptversammlung begrüßen. Frau Franzen ist im Vorstand für die Bereiche Finanzen / Administration und für die Konzern- und Beteiligungsgesellschaften TeamFaktor NW GmbH, NORDWEST Handel Beteiligungsgesellschaft mbH, Heller + Köster Vermögensverwaltungs GmbH und NexMart zuständig. Herr Jüngst verantwortet die Bereiche Stahl, Haustechnik und Logistik und ist für die Gesellschaften HAGRO Haustechnik Großhandels GmbH, Nürnberger Bund Produktionsverbindungshandels GmbH sowie die e-direct Datenservice GmbH zuständig.

Ich möchte Ihnen nun einen Überblick über das Geschäftsjahr 2012 und einen Ausblick auf unsere Aktivitäten 2013 geben.

Ganz nach dem Motto unserer Unternehmensstrategie „Drive Nordwest“ hat unser Verband im Geschäftsjahr 2012 deutlich an Fahrt aufgenommen. Wir haben nicht nur das Rekordergebnis des vergangenen Jahres bestätigt, sondern sogar übertroffen. Im Konzern konnte im Geschäftsjahr 2012 ein Geschäftsvolumen von knapp 2,1 Mrd. Euro erzielt werden.

NORDWEST ist operativ auf Wachstumskurs, das Rekordniveau des Vorjahres wurde klar übertroffen und unsere Finanzsituation konnte deutlich verbessert werden.

Wir handeln nach der Leitlinie, die wir uns im Herbst des vergangenen Jahres gegeben haben: Der Erfolg unserer Fachhandelspartner ist unser höchstes Ziel. Dafür steigern wir den Wert des Unternehmens nachhaltig. Dies ist uns im Geschäftsjahr 2012 gelungen.

Unseren Erfolg führen wir auf unsere strategischen Leitlinien zurück. „Drive Nordwest“ steht für Dynamik, Rentabilität, Innovationen, Vertrauen und Erfolg. Unsere

Geschäftspartner spiegeln uns zurück, dass sich NORDWEST dynamischer entwickelt als zuvor und die Bilanzen zeigen, dass der Verband rentabel arbeitet. Bei vielen Gesprächen stellen wir erfreut fest, dass sich sowohl zu unseren Handelspartnern als auch zu unseren Lieferanten ein vertrauensvolles Geschäftsverhältnis entwickelt hat. Alle diese Themen begründen letztlich den Erfolg auch in diesem Jahr.

Kommen wir nun zu den Aktivitäten der einzelnen Geschäftsfelder.

Im Geschäftsfeld **Stahl** wurde das Umsatzvolumen durch sinkende Preise belastet. Dank der gestiegenen Mengenentwicklung um 5 % lag das Umsatzvolumen mit - 1,0 % gegenüber 2011 nur knapp unter Vorjahresniveau. Im Stahlmarkt hatten wir es im vergangenen Jahr mit unterschiedlichen Effekten zu tun: Während sich die Tonnage gut entwickelte, stand der Markt insgesamt unter einem enormen Preisdruck und einem harten Wettbewerb auf allen Wertschöpfungsebenen.

Im Vergleich zum (europäischen) Ausland konnten die Händler in Deutschland aber noch zufrieden sein: die nationalen Absatzmengen stimmten hier. Aus unserer Sicht befindet sich die Stahlbranche in einer Strukturkrise, die sich durch die Probleme im europäischen Umfeld und der Finanzkrise um den Euro noch verstärkt hat. Trotz des schwierigen Umfelds konnte sich der private Stahlhandel jedoch behaupten. Nach schwierigen Sommermonaten zog das Geschäft in den letzten Monaten des Jahres wieder an.

Erfreulich verlief bei NORDWEST das Geschäft mit Baueisen. In den Bereichen Rohre und Edelstahl konnte das Geschäftsfeld mehr als zufrieden sein. Der Bereich Walzstahl bewegte sich stabil auf Vorjahresniveau. Deutlich spürbar für dieses Ergebnis waren die ungebrochen gute Baukonjunktur in Deutschland und die stabile konjunkturelle Entwicklung, die auch das Geschäft der mittelständischen Stahlhändler beflügelte. Die gute Umsatzentwicklung bei NORDWEST ist jedoch nicht nur konjunkturabhängig, sondern nicht zuletzt auch auf die Beschaffungskonzentration auf die Lieferpartner zurückzuführen.

Kommen wir zum Geschäftsfeld Bau-Handwerk-Industrie.

Die Umsatzsteigerung von fast 1 % im Geschäftsfeld **Bau-Handwerk-Industrie** basiert neben hauseigenen Effekten auch auf einer guten Konjunktur. Zwar gingen im

Industriegeschäft im Laufe des Jahres die Aufträge zurück, die baunahen Bereiche konnten sich jedoch positiv entwickeln.

Die Entwicklung des Geschäftsfelds Bau-Handwerk-Industrie führen wir hauptsächlich auf drei Dinge zurück: die Fortführung unserer konsequenten NORDWEST Lagerstrategie mit der Einlagerung von Komplettsortimenten der strategischen Lieferpartner, auf den Sortimentsaufbau und auf die Erweiterung der Serviceleistungen.

Das Lagergeschäft im Geschäftsfeld B-H-I wuchs im vergangenen Geschäftsjahr erneut. Die hohe Lieferfähigkeit, den 24-Stunden-Lieferservice auch für Stückgut, die Lieferung bis an die Adresse des Endverwenders und der Lieferschein für den Endverwender, der die Adresse seines Händlers trägt, bezeichnen wir nach über sieben Jahren erfolgreicher Lagerlogistik als Standardleistungen. Darüber hinaus gibt es ein umfangreiches Programm von individuellen Leistungen. Hier stellt sich NORDWEST besonders flexibel auf die unterschiedlichen Anforderungsprofile seiner Handelspartner ein.

Neben dem Lagerkonzept wirkten sich die intensive Arbeit in den Leistungsgemeinschaften, die Fortführung der Konzepte und die Neuauflagen von zehn Fachkatalogen positiv auf den Umsatz aus. Ich möchte Ihnen die Arbeit, die in unseren Leistungsgemeinschaften erbracht wird, anhand der NORDWEST KOMPASS Gruppe, einer Spezialistengruppe im Arbeitsschutz kurz aufzeigen: Mehrfach im Jahr treffen sich die Gruppenmitglieder gemeinsam mit unserem NORDWEST Fachbereich, um sich über den Markt auszutauschen, neue Strategien für den Einkauf und Vertrieb zu entwickeln und konkrete Maßnahmen zu planen. Die Gruppe stimmt zudem ein Sortiment ab und wählt die Schwerpunktlieferanten. Die KOMPASS-Gruppe gibt alle 2 Jahre einen Fachkatalog heraus, hat ein einmaliges Beratungskonzept für die Industriekunden und eine eigene Handelsmarke entwickelt. Highlight ist der gemeinschaftliche Auftritt auf der A+A, der Arbeitsschutzmesse in Düsseldorf. So profitiert jedes KOMPASS-Mitglied vom Gesamtpaket.

Umsätze im Geschäftsfeld B-H-I werden heute neben dem stationären Geschäft auch im Onlineshop generiert.

Bei NORDWEST steigern mehr als 100 Handelspartner ihren Umsatz mit Werkzeugen und Arbeitsschutzartikeln über ihre individuellen eSHOPS. Vor gut zwei Jahren wurde das NORDWEST eSHOP Konzept aufgesetzt. Das Alleinstellungsmerkmal des innovativen Shops im PVH: Er bietet neben den technischen Funktionen ein umfangreiches

Marketing- und Schulungspaket. Das Onlinegeschäft lässt sich jedoch nicht nebenbei abwickeln, sondern erfordert eine Strategie und die permanente Weiterentwicklung wie das stationäre Geschäft auch. NORDWEST gibt den Händlern dazu alle Unterstützung, die sie brauchen, um auch diesen Vertriebskanal effektiv zu nutzen.

Besonders gut entwickelte sich das Geschäft bei NORDWEST mit Sanitär- und Heizungstechnik. Das Umsatzvolumen stieg im Geschäftsfeld **Haustechnik** um 5,3 % gegenüber Vorjahr. Eine stabile Auftragslage im Handwerk und die gute Entwicklung im Wohnungsbau waren die treibenden Kräfte für das Wachstum. Daneben war auch die starke Nutzung der neuen Prospekte und Kataloge des Private-Label Delphis insbesondere im vierten Quartal ausschlaggebend für den Umsatzanstieg. Die hochwertige Handelsmarke wird seit ihrem Relaunch mit umfangreichen Maßnahmen beworben. Über 70 Händler führen Delphis in ihren Ausstellungen und bewerben sie mit unterschiedlichen Aktivitäten.

Erfolgreich agierte auch die Marketinggemeinschaft „Der Bäder-Stern“ mit ihren Maßnahmen rund um den Vertrieb und die Werbung im Sanitärsegment und trug damit ebenfalls zum guten Umsatz bei.

Trotz der wirtschaftlich angespannten Situation in einigen Nachbarländern war NORDWEST mit der Entwicklung des Europageschäfts zufrieden. Wir konzentrieren uns auf die Schwerpunktländer Österreich, Benelux, Frankreich, Schweiz und Polen. Dort konnten sich die Fachhandelspartner auf ihren Märkten behaupten und sorgten – häufig entgegen dem Markttrend – für positive Umsätze. Die Neuauflage des Katalogs in den Niederlanden, die im Jahr 2012 wirksam wurde, und die Intensivierung des Lagergeschäfts in allen Schwerpunktländern stützten das Geschäft. Vor allem die österreichischen Händler nutzten die angebotenen Leistungen wie beispielsweise das NORDWEST eSHOP Konzept.

Im Folgenden möchte ich Ihnen noch weitere Leistungen vorstellen, mit denen NORDWEST die Handelspartner aktiv unterstützt.

Neben der fachkundigen Auswahl der Sortimente, neben dem verbesserten Einkauf, neben der optimalen Logistik, neben vielfältigen Marketing- und Vertriebsmaßnahmen ist die Unterstützung bei IT- und Finanzdienstleistungen immer mehr gefordert. Multichannel ist ein Thema, auf das NORDWEST nicht nur mit dem eSHOP Konzept Antworten hat. Als erster Verband im Produktionsverbindungshandel bieten wir unseren

Händlern eine kostenlose App für ihren Onlineshop an, mit der jeder Nutzer unabhängig vom Ort seine Bestellungen aufgeben kann. Wie ich zuvor schon angemerkt habe, sind wir davon überzeugt, dass zukünftig Multichannel Lösungen – also das bestehende stationäre Geschäft, der Onlineshop und die mobilen Varianten - bei den Handelspartnern eine immer größere Rolle spielen werden. Darauf sind wir optimal vorbereitet und liefern den NORDWEST Händlern alle Möglichkeiten.

Aktuelle Daten sind die Voraussetzung für den erfolgreichen Verkauf im Handel. Was bereits im Geschäftsfeld Sanitär- und Heizungstechnik mit dem Datenportal der e-direct gelungen ist, wird auch ein wichtiger Baustein für die Händler im Geschäftsfeld B-H-I sein: Erhebliche personelle Aufwendungen und Investitionen wurden in die IT-Infrastruktur getätigt, um den Händlern in Kürze bestens gepflegte Daten der Lieferantenpartner über ein Datenportal anbieten zu können. Zunehmend entscheiden sich mehr Industriekunden und immer mehr Unternehmen der öffentlichen Hand für die Einführung elektronischer Beschaffungssysteme zur Optimierung ihres Einkaufs und zur Automatisierung geschäftlicher Prozesse. Unsere Händler müssen dazu die passenden Daten liefern können. Wir unterstützen sie dabei mit den Leistungen aus dem Datenportal.

Auch für das Thema „Überbestände im Lager“ hat NORDWEST eine interessante IT Lösung entwickelt. Seit Dezember 2012 kann preisreduzierte Qualitätsware zu günstigen Preisen auf dem eigens erstellten Portal [www.fachdepot.com](http://www.fachdepot.com) verkauft und gekauft werden. Es handelt sich dabei um ein reines B2B-Portal, in dem Hersteller und Händler ihre Ware anbieten können. Mit über 200 Registrierungen in nur zwei Monaten ist ein erfolgreicher Start gelungen!

Mit maßgeschneiderten Leistungen der 100%igen Tochtergesellschaft TeamFaktor NW GmbH bietet der Verband den NORDWEST-Partnern hervorragende Möglichkeiten, ihre Finanzierungssituation durch Factoring unabhängiger von den Banken zu gestalten. Auch die TeamFaktor GmbH konnte ihr Factoringvolumen um 14,9 % auf knapp 60 Mio. Euro steigern.

Bevor ich weiter über die aktuellen Aktivitäten des Geschäftsjahres 2013 sowie unsere Strategie „Drive NORDWEST“ spreche, möchte ich zunächst an meine Kollegin

Annegret Franzen das Wort übergeben, die Ihnen die Bilanz des Jahres 2012 detaillierter vorstellen wird.

Sehr geehrte Damen und Herren,

nachdem mein Kollege Herr Eversberg Sie über die vertrieblichen Aktivitäten von NORDWEST informiert hat, möchte ich Ihnen im Folgenden die wirtschaftliche Entwicklung von NORDWEST im abgelaufenen Geschäftsjahr 2012 sowie im ersten Quartal 2013 vorstellen.

Mit Stolz berichten wir erneut von einem Rekordjahr für NORDWEST. Wir sind weiter auf Wachstumskurs und konnten das operative Konzernergebnis in 2012 trotz eines konjunkturell schwierigen zweiten Halbjahres wieder verbessern.

Der NORDWEST-Konzern hat 2012 ein Geschäftsvolumen von 2,1 Milliarden Euro erzielt und damit das Rekordniveau des Vorjahres um 55 Mio. Euro bzw. 2,8 % klar übertroffen.

Die Binnenkonjunktur in Deutschland koppelte sich in 2012 erneut positiv vom Trend der europäischen Nachbarländer ab. Dennoch hatte sich im Zeitverlauf des Jahres die zunächst deutlich positivere Wirtschaftslage im zweiten Halbjahr 2012 merklich abgekühlt. Dieser konjunkturellen Entwicklung konnte sich NORDWEST im Zentralregulierungsgeschäft kaum entziehen. Das eigene Großhandelsgeschäft verlief hingegen sehr stabil und zeigte eine erfreuliche Unabhängigkeit von der wirtschaftlichen Gesamtentwicklung und ist somit deutlicher Beweis für die Stabilität und Kontinuität, für die NORDWEST steht.

Somit hat unser Lagergeschäft maßgeblich zum erfolgreichen Umsatzwachstum beigetragen. Mit 115 Mio. Euro Umsatz und 7,2 % Steigerung zum Vorjahr wurde das beste Ergebnis der Firmengeschichte aus 2011 nicht nur bestätigt, sondern nochmals klar übertroffen.

Der Blick auf die einzelnen Geschäftsfelder des NORDWEST-Konzerns zeigt eine unterschiedliche Entwicklung.

Das relativ größte Wachstum zeigt der Haustechnik Bereich, welcher mit 5,3 % zum Vorjahr zulegen konnte und ein Umsatzvolumen von 313 Mio. Euro erreicht hat. Damit entwickelte sich das Geschäftsfeld Haustechnik besser als die vergleichbare Branche, die nur ein Plus von 3,5 % verzeichnete. Die Entwicklung im Lagerumsatz zeigt mit 3,2 % versus Vorjahr ein unterproportionales Wachstum, welches sich jedoch durch die Umstellung eines großen Kunden von der Lagerabwicklung auf die Zentralregulierung relativiert. Bereinigt um diesen Effekt wächst das Lagergeschäft mit über 40 % in 2012!

Auch im Geschäftsfeld Bau-Handwerk-Industrie konnten wir 2012 wachsen. Mit einem Gesamtvolumen von 734 Mio. Euro liegen wir knapp 1 % über dem Vorjahr. Besonders positiv entwickelten sich die Bereiche Arbeitsschutz und Technischer Handel, Verlierer waren insbesondere die Bereiche Bauelemente und Verbindungstechnik. Die Umsätze im Lager stiegen mit 8,3 % überproportional auf 94 Mio. Euro und zeigen einmal mehr die Leistungsfähigkeit des NORDWEST Zentrallagers in Gießen.

Im Geschäftsfeld Stahl wurde die Entwicklung durch sinkende Preise stark belastet. Dank der 5%igen Ausweitung der Absatzmenge konnte jedoch das um 6 % sinkende Preisniveau nahezu kompensiert werden. Mit einem Umsatz von 951 Mio. Euro und -1,0 % gegenüber 2011 wurde das Vorjahresniveau nur knapp verfehlt.

Damit konnte sich NORDWEST in Relation zur vergleichbaren Branche, welche bei ca. -3 % lag, insgesamt sehr positiv absetzen.

Basis für die erfolgreiche Entwicklung eines Einkaufsverbandes ist eine gute und starke Mitgliederstruktur. Hier kann NORDWEST mit einem Zuwachs von saldiert 9 Fachhändlern auf ein sehr erfreuliches Jahr zurückblicken.

Von den insgesamt bei NORDWEST organisierten 791 Fachhändlern rechnen insgesamt 263 Partner über die zum Konzern gehörende Nürnberger Bund Produktionsverbindungshandels GmbH ab.

Das Thema Akquisition neuer Handelspartner ist im Rahmen der Strategie „Drive NORDWEST“ fest verankert. Die Basisarbeit des Jahres 2012 trägt bereits konkrete Früchte. So konnten wir im ersten Quartal 2013 weitere 12 neue Fachhändler für NORDWEST gewinnen.



Die positive Entwicklung beim Geschäftsvolumen und bei der Anzahl der Mitglieder spiegelt sich auch im Ergebnis wider. Das operative Ergebnis vor Steuern und Zinsen, das EBIT im Konzern beläuft sich auf 7,9 Mio. Euro nach 7,3 Mio. Euro im Vorjahr und konnte mit 8 % nochmals deutlich verbessert werden.

Mit über 35 Mio. Euro Netto-Bankguthaben erreichte NORDWEST Ende des Jahres 2012 ein Rekordniveau. Neben stichtagsbedingten Sondereffekten tragen insbesondere die gute operative Entwicklung, die nachhaltige Reduzierung des Warenbestandes von über 3 Mio. Euro sowie die Liquiditätsrückflüsse aus Alt-Insolvenzen von ca. 4 Mio. Euro dazu bei.

Nicht zuletzt spiegelt sich die insgesamt äußerst erfreuliche Entwicklung auch im Aktienkurs wider.

Die Aktie der NORDWEST Handel AG hat sich im Geschäftsjahr 2012 positiv entwickelt und auf Jahressicht einen Kursanstieg von 5,7 % verbucht. Nach dem kräftigen Anstieg des Aktienkurses in den ersten fünf Monaten des letzten Jahres (+9,4 %) setzte eine Konsolidierungsphase ein, die im Oktober von einem deutlichen Aufwärtstrend abgelöst wurde. Alleine im Schlussquartal 2012 legte der Kurs der NORDWEST-Aktie um über 16 % zu und verabschiedete sich aus dem Börsenjahr mit einem kräftigen Momentum. Der Schlusskurs der NORDWEST-Aktie an der Frankfurter Börse lag zum Jahresende 2012 bei 11,98 Euro und damit nur 3 % unter dem Jahreshöchststand von 12,40 Euro Ende April 2012. Und diese erfreuliche Entwicklung setzt sich auch im laufenden Geschäftsjahr mit Höchstkursen von über 13 Euro weiter fort.

NORDWEST verfolgt eine variable und damit gewinnorientierte Dividendenpolitik, die die Aktionäre an der erfolgreichen Geschäftsentwicklung des NORDWEST-Konzerns beteiligt. Mit Blick auf das Geschäftsjahr 2012 werden der Vorstand und der Aufsichtsrat eine Dividendenauszahlung von 65 EUR-Cent je Aktie vorschlagen. Die Dividende je Aktie für 2012 liegt damit auf dem Niveau des Vorjahres. Auf Basis des Aktienkurses vom 31.12.2012 entspricht die Ausschüttung von 65 EUR-Cent je Aktie einer sehr attraktiven Dividendenrendite von 5,4 %. Die hohe Dividendenrendite liegt klar über der durchschnittlichen Ausschüttungsrendite der DAX 30-Unternehmen von 3,7 % und verdeutlicht die erfolgreiche operative Entwicklung der NORDWEST-Gruppe.

Bevor ich meinen Bericht über das Geschäftsjahr 2012 beende und mich dem ersten Quartal 2013 zuwende, möchte ich die Gelegenheit nutzen und unseren neuen Online-Geschäftsbericht und die begleitenden Printmedien erläutern.

Bewusst haben wir uns sehr fortschrittlich und mutig für einen online Geschäftsbericht entschieden. Hiermit setzen wir auch beim Geschäftsbericht die neue dynamische Unternehmensstrategie „Drive NORDWEST“ um und positionieren uns in der Berichterstattung als innovatives, dynamisches und fortschrittliches Unternehmen.

Fakt ist, dass die Bedeutung der elektronischen Medien und des Internets in den letzten Jahren deutlich zugenommen hat und zwar nicht nur in unserem operativen Geschäft, sondern auch in der Berichterstattung.

Der Online-Geschäftsbericht ermöglicht nicht nur eine schnelle Veröffentlichung der Ergebnisse, eine komfortable und zielführende Berichterstattung, sondern ist auch deutlich umweltfreundlicher und damit ein Beitrag zur Nachhaltigkeit.

Ferner bietet der Online-Geschäftsbericht neue Kommunikationsdimensionen (z.B. Verlinkungen oder Einbindung von Videos) und ist deutlich günstiger als gedruckte Geschäftsberichte. Die Kosteneinsparungen kommen auch den Aktionären zugute.

Da wir im Rahmen der externen Unternehmenskommunikation verschiedene Zielgruppen mit unterschiedlichen Informationsbedürfnissen haben, wird der Online-Geschäftsbericht vom gedruckten Jahresheft „dialog“ und der Übersicht über die wichtigsten Kennzahlen (Zahlen – Daten – Fakten 2012) begleitet. Unser Jahresmagazin dialog berichtet mit interessanten Geschichten über das Tagesgeschäft von NORDWEST. Wir sind überzeugt, dass wir damit den unterschiedlichen Informationsbedürfnissen am besten gerecht werden können.

Kommen wir jetzt zum Jahr 2013.

Das erste Quartal 2013 war in der Branche durch eine schwache Nachfrage auch aufgrund des langen Winters belastet. Dieser Entwicklung konnte sich NORDWEST insbesondere im Zentralregulierungs- und Streckengeschäft nicht entziehen. Das Geschäftsvolumen sank im Vergleich zum Vorjahresquartal um 12,4 % auf 461 Mio. Euro. Von dieser schwierigen Marktsituation sind alle Geschäftsfelder betroffen, insbesondere aber litt der Stahlbereich unter Mengen- und Preisdruck.

Einzig das Lagergeschäft von NORDWEST konnte sich von der Entwicklung abkoppeln. Trotz drei fehlender Verkaufstage im ersten Quartal verzeichnete das Lagergeschäft erneut ein Wachstum von 3,5 % gegenüber dem Rekordjahr 2012.

Die schwache Entwicklung des ersten Quartals spiegelt sich auch im Ergebnis wider, welches unter dem Vorjahr liegt. So sank der Jahresüberschuss im ersten Quartal 2013 um 0,1 Mio. Euro auf 0,9 Mio. Euro und das EBIT um 0,4 Mio. Euro auf 1,2 Mio. Euro. Lassen Sie mich an dieser Stelle die Gelegenheit nutzen, um Ihnen einen kurzen Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr zu geben:

Auch wenn der Start durch das schwache erste Quartal belastet ist, gehen wir weiterhin von einem Wachstum im Jahr 2013 aus. Die Entwicklung im April zeigt sich erfreulich gut... wir gewinnen gegenüber dem Vorjahr!

Wir sind der festen Überzeugung, dass wir insbesondere mit unserem Lagergeschäft die Basis für eine weiterhin erfolgreiche Entwicklung von NORDWEST geschaffen haben. Mit dem dort vorhandenen Leistungsspektrum in Verbindung mit unseren Vertriebskonzepten wollen wir gemeinsam mit unseren Fachhändlern auch im laufenden Geschäftsjahr weiter wachsen.

Weiterhin tragen auch die neu hinzugekommen Mitglieder, die Kooperation mit der Hagebau sowie der Ausbau des DL Bereichs zum Umsatzwachstum bei. Der eingeschlagene Wachstumskurs unter der Strategie „Drive NORDWEST“ soll dabei konsequent weiter verfolgt werden.

Insgesamt rechnen wir daher auch für das Jahr 2013 mit weiteren Umsatz- und Ergebnissteigerungen!

Das Jahr 2012 war wieder ein voller Erfolg für NORDWEST! Darauf sind wir als Mannschaft bei NORDWEST sehr stolz! Auch wenn der Jahresstart in 2013 schwach verlief, schauen wir voller Tatendrang, voller Energie und voller Mut nach vorn. Wir sind überzeugt: Mit „Drive Nordwest“ werden wir mit Leistung überzeugen und unsere Ziele verwirklichen!

Rede zur Hauptversammlung am 14.05.2013 in Essen

Dynamisches Wachstum

Rentabilität

Innovation

Vertrauen und

Erfolg

... das ist NORDWEST!